心理科学进展 2023, Vol. 31, No. 1, 108–115
Advances in Psychological Science

https://doi.org/10.3724/SP.J.1042.2023.00108

权力对人际敏感性的影响

寇东晓 王晓玉

(上海财经大学商学院, 上海 200433)

摘 要 高权力还是低权力的个体更能准确地理解他人的想法和感受? 这个问题在人际关系研究领域没有定论。长期以来研究者认为, 高权力者的人际敏感性要弱于低权力者, 但近年来这一观点受到很多的质疑。研究发现, 在特定情况下, 高权力者的人际敏感性可能强于低权力者。虽然目前为止两种“矛盾”的观点都有各自相应的实证结论, 但缺乏理论上的系统解释。通过对当前权力与人际敏感性关系的争议进行梳理, 并以权力对认知的影响为基础, 结合权力通过情绪和动机的作用, 整合形成权力的影响机制, 不仅可以在一定程度上诠释已有的“矛盾”观点, 还可以由此明确未来从个人因素和社会因素出发进一步深入研究两者关系的方向。

关键词 权力, 人际敏感性, 情绪, 动机, 认知

分类号 B849: C91

1 引言

人类作为社会性动物, 与他人互动是基本的生活技能, 来自他人的帮助更是生存的必要条件(Trivers, 2017), 想要成功驾驭社会生活就需要准确地认识和理解他人(Pril, 2017)。从日常的人际交往, 到各种复杂的谈判, 我们都需要准确地理解他人的行为、想法、情绪和感受。这是一种人际能力, 在心理学中通常被称为人际敏感性, 是指社会交往中对他人的准确判断, 包括对他人情绪的识别能力、对他人语言、非语言信息的记忆能力(Hall et al., 2006; Overbeck & Park, 2001), 以及共情和观点采择能力(Pril, 2017)。

个体的人际敏感性会受到多种社会心理因素的影响, 权力是其中之一。权力通常被定义为个体通过控制资源或施加惩罚来改变他人状态的相对能力(Keltner et al., 2003)。在社会心理学研究中, 一般关注的是个体的权力感(Sturm & Antonakis, 2014), 所以在实验中研究者会对个体的权力感进行操控, 通过对比高低权力感的不同来探索权力的影响。

权力作为社会生活的必需品, 深刻影响着政治、经济和社会生活(Guinote, 2007a; Guinote, 2017)。在社会生活中, 特别是社会互动过程中, 权力扮演着重要角色(Gruenfeld, 2008), 已有研究证实某项任务需要社会互动的程度越高, 权力对其影响越大(Hildreth & Anderson, 2016)。而人际敏感性这种社会互动中的关键能力, 权力的作用已经不言而喻(Schmid Mast et al., 2009), 因此对二者关系的深入探索是社会心理学界的热点议题之一。而且, 随着研究的不断发展, 一些新的证据对以往的研究结论提出了质疑, 对当前权力和人际敏感性的关系提出了新的、更加多元化的理论构想。鉴于此, 为了更清晰和深入地理解二者之间的关系, 我们将从权力影响人际敏感性的研究文献出发, 发现目前存在的“矛盾”观点, 梳理当中的作用模式, 尝试将二者关系在更深的理论层面进行解释并由此对未来的研究方向做出展望。

2 权力和人际敏感性的关系

众多社会心理研究证实权力会影响人际敏感性, 但是二者的关系存在争议, 很多研究得出了“矛盾”的结论, 这也是本文要探讨其关系的主要原因。综合以往研究发现, 当前的争议更多表现在高低权力对促进和抑制人际敏感性的不确定性: 一些研究支持低权力者拥有更强的人际敏感性(Anderson & Berdahl, 2002; Fiske, 1993; Galinsky

收稿日期: 2020-09-15
通信作者: 王晓玉, E-mail: twwz2002@aliyun.com

et al., 2006; Gonzaga et al., 2008; Paulmann & Uskul, 2017; Uskul et al., 2016; van Kleef et al., 2008), 即权力降低人际敏感性; 而另一些研究则相反, 认为高权力者的人际敏感性更强(Ma et al., 2019; Overbeck & Park, 2001; Schmid Mast et al., 2009), 即权力提升人际敏感性。矛盾和争议反映了权力和人际敏感性关系的复杂性, 下文我们将对争议双方的研究证据进行梳理, 并探讨争议背后的内在心理机制。

对于权力降低人际敏感性的观点, Galinsky 等(2006)的研究发现高权力者不愿意从他人的角度看问题, 这可能会削弱其人际敏感性, 他们还发现高权力者识别他人面孔情绪的能力更弱, 进一步证实权力会降低人际敏感性。另外, 还有研究者注意到, 个体的人际敏感性除了可以通过视觉通道体现外, 也可以通过听觉通道, 比如对语音韵律的识别来体现。语音韵律是语音中表达情绪的部分, 如果权力不仅影响个体识别视觉通道所表达的情绪, 而且还显著影响其对听觉通道表达情绪的识别, 那么权力对人际敏感性的影响将得到更全面证据的支持。Uskul 等(2016)以及 Paulmann 和 Uskul (2017)的研究为这一可能性提供了证据。他们从语音韵律的感知角度探讨权力对人际敏感性的影响, 发现高权力者对一些语音韵律的识别能力显著弱于低权力者。这一差别不仅表现在识别语音韵律的准确性上, 也表现在识别不同语音韵律时大脑 EEG 波形差异上, 进一步证实权力对人际敏感性的削弱作用。

而对于权力提升人际敏感性的观点, 研究者证实高权力者更容易发现处在困境中需要帮助的个体, 对寻求帮助个体的共情能力也更强, 体现了高权力对人际敏感性的促进作用(Côté et al., 2011)。但是该作用的发挥需要一些额外的条件, 比如需要高权力者是他人聚焦而非自我聚焦的(他人聚焦是指优先考虑合作伙伴的需要, 愿意花费代价帮助合作伙伴, 在助人过程中体验到愉悦的情绪; 自我聚焦是指关心自身利益的最大化, 在对自己有利的情况下才考虑帮助他人(Gordon & Chen, 2013)), 或者具有亲社会倾向(Côté et al., 2011), 亦或是共情取向的领导者(Schmid et al., 2009)等, 在这些额外因素和权力的共同作用下, 高权力者的人际敏感性会变得比低权力者更强, 或者至少两者之间无差异, 所以其他因素会在高权力促进人际敏感性方面发挥关键作用, 而这些因素可能是造成权力和人际敏感性关系出现争议的关键。

3 权力影响人际敏感性:其他因素的作用

为解决权力和人际敏感性研究结论的争议问题, 研究者们开始关注影响二者关系的其他因素, 以期更进一步厘清二者关系的内在机制和边界条件。综合以往的研究, 这些因素主要包括上文提到的自我−他人聚焦、亲社会倾向以及共情−自我中心取向的领导风格等(Côté et al., 2011; Gordon & Chen, 2013; Li et al., 2020)。这些变量的提出为澄清权力与人际敏感性关系的争议提供了新的思路和途径。以自我−他人聚焦为例, Gordon 和 Chen (2013)以恋人关系为研究对象证实了这一变量可能在权力和人际敏感性关系中所起的调节作用: 在高自我聚焦时, 提升权力感会降低个体对伴侣意图的理解能力, 而在高他人聚焦时, 权力高低不会影响其对伴侣意图的理解能力。研究者认为高他人聚焦的个体以他人为中心, 在社会交往中倾向于关注他人, 因此权力所起的作用就被弱化了。提到他人聚焦, 与其类似的概念是亲社会倾向, 有研究者探讨了亲社会倾向对权力和人际敏感性关系的影响, 证实了当个体处于高权力而非低权力时, 具有亲社会倾向的个体能更准确地评价合作伙伴的情绪, 这是因为他们想要去了解他人的意愿, 而高权力则能够促使这种意愿表现出来(Côté et al., 2011)。但是这一亲社会倾向的研究结论与 Gordon 和 Chen (2013)的研究存在出入, 可能是因为两个研究选取的研究对象不同, 前者是恋人, 而后者是一般人群, 恋人之间的感知特征不同于一般人之间, 所以在探讨权力和人际敏感性关系时, 还需要关注研究选取的对象。

由上文可知, 在其他变量的作用下, 权力和人际敏感性的关系会呈现不同的结果。比如, 对于高权力者, 一些研究得出他们具有更强的人际敏感性, 而另一些研究的结论则完全相反。除了高低权力与人际敏感性之间有复杂的关系, 不同类型的权力对人际敏感性的影响也有所不同。Schmid Mast 等(2009)进行了这样的尝试, 他们考察了领导风格对人际敏感性的影响, 发现那些具备他人取向领导风格的领导者人际敏感性更强, 控制组次之, 自我中心取向领导风格的领导者人

际敏感性最差。但值得注意的是，这一效应也可能并不是自我中心取向风格的权力降低了人际敏感性造成的，而是领导风格本身作用的结果，因为他人取向的领导者关心下属的想法，能够对下属有更敏锐的觉察，相比于自我中心取向的领导者，其人际敏感性更强。当然，这个结论还需要更多的验证，比如什么条件下自我中心取向的权力会降低人际敏感性？低权力者，如下属的人际敏感性是否也会受到其他变量的影响？对这些问题的回答有助于进一步解释清楚权力和其他因素的相互作用。

综上所述，在社会心理学研究领域，存在着权力促进和抑制人际敏感性的两方面的研究证据，表明关于权力影响人际敏感性的研究存在着矛盾和争议。对于权力降低人际敏感性，很多研究给出了直接的证据，但是对于权力提升人际敏感性，更多研究是在其他因素作用下得出的结论。因此，有必要梳理以往研究对权力和人际敏感性关系的理论解释，发现已有理论解释中的问题，整合相关理论，在整合理论的指导下，寻找更普遍的实证证据，在此基础上尝试解决权力和人际敏感性的争议问题。

4 权力影响人际敏感性的内在机制

4.1 对权力影响人际敏感性研究结论的解释

对于权力与人际敏感性背后的复杂机制，一些权力有关的理论对其进行了解释：权力的趋近−抑制理论从信息加工的角度解释了权力对人际敏感性的抑制模式，认为高权力者倾向于采用刻板印象式的社会信息加工方式，这种信息加工方式在对他人的情绪、语言以及非语言信息进行加工时，往往采取自上而下抽象的、启发式的加工方式，不会根据他人具体的信息，比如当下的情感反应以及心理状态，对他人进行判断；而低权力者则与之相反，他们采用非自动的、受控制的方式处理社会信息，其加工信息时更关注信息的局部和细节特征，如他人当下的情绪或者语言与非语言信息。高低权力者不同的信息加工方式，使他们在人际互动中呈现不同：高权力者花费的认知努力更少，而且权力越高，这种与权力相关的、刻板印象式的信息加工方式越显著，从而使其人际敏感性下降；而低权力个体会以更加复杂的方式加工人际间的信息，也更加关注信息的细节，所以他们付出的努力也会更多，人际敏感性也会相应提高(Fiske, 1993; Keltner et al., 2003; Kossowska et al., 2016; Smith & Trope, 2006; Trope & Liberman, 2010)，这一理论可以从信息加工的角度解释权力抑制人际敏感性的原因，但却无法从该角度解释权力对人际敏感性的促进作用。

权力提高引起的人际敏感性下降，也有学者从社会距离的角度进行了解释。Magee 和 Smith (2013)指出人与人之间的相互依赖是不同的，这使得个体对社会距离的主观体验出现差异。依赖少、权力大的个体相对于依赖多、权力小的个体，其社会距离的主观感受会更大。社会距离理论认为，有权力的人较少关心他人的心理感受，也较少对他人的心理感受做出回应，这是因为权力增大了他们的社会距离感，从而降低了他们关注他人的动机。此外，伴随着高权力引起的社会距离主观感受的增大，他们学习他人尤其是低权力者的机会减少，这使得高权力者在判断低权力者时缺少经验，造成人际敏感性的下降，但是，社会距离理论同样也无法解释权力对人际敏感性的促进作用。

以上两种理论解释了权力降低人际敏感性的机制。而对于权力提升人际敏感性，Schmid Mast 等(2009)也从权力的趋近−抑制理论出发进行了解释。他们采取的视角不是直接的信息加工方式，而是个体的情绪体验在这一认知过程中的作用。根据趋近−抑制理论，低权力更多诱发抑制型体验，使低权力者体验到更多的消极情绪，相反，高权力更多诱发趋近型的体验，使高权力者体验到更多积极情绪(Keltner et al., 2003; Leach & Weick, 2018; van Kleef & Lange, 2020)。一些积极的情绪在权力和人际敏感性之间起了中介作用，这些情绪特指诸如自豪感、受到尊重等社会取向的、和社会接纳相关联的情绪，促进了对他人的准确判断，而那些与自己内在相联系的积极情绪如愉快，低焦虑等，在权力和人际敏感性之间的中介作用则没有那么强。所以研究者认为是非常具体的积极情绪——感到自豪或者受到尊重——部分地解释了高权力者比低权力者更强的人际敏感性。而且，一些研究也表明，消极情绪可能会降低个体的人际敏感性，比如相比于中性情绪，悲伤情绪减弱了对面部表情的识别(Chepenik et al., 2007)。至于积极情绪对高权力者人际敏感性的促

进作用，从其他一些心理学理论也可以找到借鉴，比如 Fredrickson (1998)提出的扩张−建构理论，强调积极情绪可以拓展个体的注意以及行动范围，帮助个体建构身体、心理、智力以及社会资源，给个体带来积极影响。从扩张−建构理论出发，我们可以看出正是这种积极的情绪体验，使得高权力者在人际交往中采取更广泛的注意视角，积极建构自己的社会资源，因而具有更强的人际敏感性。

4.2　权力影响人际敏感性有关机制的整合

上述理论虽然在一定程度上能够解释权力对人际敏感性的影响，但是其解释并不稳定，尤其在加入其他影响因素后，权力和人际敏感性的关系会发生变化，这已经在前文的论述中得到了证实。所以仅仅从分散的理论进行解释，并不能很好地对权力与人际敏感性的关系作出预测，还需要从更深的机制层面来对已有的理论进行整合。通过对以往研究文献的梳理，我们发现权力对个体人际敏感性的影响，以及其他变量在其中的调节作用，都是对个体的认知、情绪以及动机的影响下发生的个体对他人的判断能力的变化，因此有必要以认知因素为基础，同时考虑情绪和动机在其中的作用，进而整合权力对人际敏感性的影响因素及机制。

以认知因素为例，前文提到,高权力个体人际敏感性降低，而低权力个体人际敏感性提升，这是因为权力对认知方式发生影响进而引起人际敏感性的变化。有研究者提出研究权力的影响时，需要考察情境因素所起的作用(Guinote, 2017; Scholl & Sassenberg, 2022; Tost & Johnson, 2019)，并且在考虑情境因素后，发现在复杂的认知情境中，高权力者启发式的信息加工方式更加灵活，反而有助于更快、更准确地获取信息，这种情况下权力会促进人际敏感性(Guinote, 2007b; Schmid Mast et al., 2009; Scholl et al., 2017)，而低权力者更加细节的信息加工方式则失去了优势(Smith et al., 2008)。但在相对简单的认知情境中，高低权力者处理信息的优势和劣势会发生反转，因为相比于低权力者，高权力者在简单的认知情境中更容易将一些细节信息忽略，导致出现刻板印象式的社会信息加工方式，从而降低了人际敏感性。可见，考虑影响人际敏感性的最基础因素——认知加工，将有助于对复杂的理论进行机制层面的解释。

前文讨论了认知因素对权力和人际敏感性关系的影响，然而认知不仅仅受到权力的影响，也受到不同情绪体验的影响，进而情绪体验也可能会对社会互动中的人际敏感性发挥重要影响。Fredrickson (1998)提出的扩张−建构理论在一定程度上为该现象提供了理论依据。该理论提到，积极的情绪体验可以扩展我们的注意和认知范围，使我们以更加灵活的、全局的方式加工信息，促进对信息的记忆，这一点与复杂情境中高权力对个体认知的促进作用类似，因此，复杂情境中，高权力个体的积极情绪体验会增强其对他人的判断能力，而低权力者消极的情绪体验则可能会削弱其人际敏感性，这一观点从另一个角度解释了高权力者采用启发式抽象的信息加工方式，而低权力者采用具体的信息加工方式的可能原因。由此，我们可以看出，权力感这种复杂的社会心理因素也可以通过影响个体的情绪进而影响其认知，最终对个体的人际敏感性产生显著影响。

另外，动机也可能是影响权力和人际敏感性关系的重要因素，比如在真实权力关系中，领导和下属想要了解对方的动机是不同的，这会对他们的人际敏感性产生显著影响。一般情况下，下属比领导拥有更强的了解对方的动机，因为这样他们可以更加主动地发觉领导的意图，这种主动性帮助下属拥有更强的人际敏感性。而领导人际敏感性低，是因为他们并没有了解下属的强烈动机，如果下属不能敏锐地发觉领导的意图，则很可能因此承担代价，而领导则没必要为此担心(Schmid Mast et al., 2009)。但如果是他人取向的领导风格，其领导特质会激发其关注别人感受的动机，从而使其比控制组和自我中心取向领导风格者有更强的人际敏感性(Schmid Mast et al., 2009)。很显然，通过引入动机进行解释，就可以一定程度上把以领导者和下属为例的权力与人际敏感性之间的关系梳理清楚。

不过，要想理清动机在权力和人际敏感性关系中所扮演的角色，还可以进一步扩展视角，因为动机因素有时并非单独发挥作用，它还可能受到情绪等因素的影响。比如社会心理学的研究提到，经历积极情绪的个体，更容易帮助那些处在困境中的他人，产生明显的利他动机(Isen, 1987)。由此，我们可以推测，高权力者体验到的积极情绪，也可能会增加他们的利他动机，这促使他们

更愿意去了解他人，从而对他人的状态产生更加敏锐的判断。

总的来说，当前学术界对权力和人际敏感性关系的解释，并不能消除二者之间的争议，因为不管是权力的趋近−抑制理论，还是权力的社会距离理论，都只能解释权力和人际敏感性之间的一部分关系，而要想全面地解释二者的关系，则需要将理论解释整合到更加普遍的机制上来。考虑到这些具体的理论最后的落脚点都是权力引起的个体认知、情绪或者动机的变化对人际敏感性产生的影响作用，所以本文已尝试从认知、情绪以及动机等更为普遍的心理机制层面对理论争议进行解释，而且这一点也可以从以往的研究证据中找到支持，如 Schmid Mast 等(2009)提到，同时考虑认知、情绪、动机是探索权力和人际敏感性关系的重要途径，因此，以上述三者为基础，对影响权力和人际敏感性关系的因素进行整合，寻找符合整合理论的实证证据，以此对他们的关系进行更加普遍的、准确的机制层面上的解释和预测。

5 小结与展望

权力的高低会对人际敏感性产生不同的影响，这种影响在其他因素的作用下会变得更加复杂。虽然已有研究对这一现象进行了富有成效的探索，也对其内在机制进行了解释，但现阶段尚未真正澄清权力影响人际敏感性的理论争议。本文在前人研究的基础上，针对权力影响人际敏感性的理论争议，尝试在认知、情绪和动机等基本心理机制的层面上进行了解释，为澄清权力和人际敏感性研究的争议问题提供了思路，但是这一解释目前积累的研究证据并不多，以认知、情绪和动机作为基础寻求更多的实证证据将是解决理论间争议的重要方向。

综合以往的研究，权力和人际敏感性的关系主要受到两类因素的影响，分别是个人因素(比如自我聚焦还是他人聚焦)和社会因素(比如社会文化背景)，未来的研究可以以两个因素为基础，探讨权力在这两个因素的影响下如何通过对个体认知、情绪以及动机的作用进而影响权力和人际敏感性的关系。就个人因素来说，除了前文提到的自我他人聚焦，还有如权力和人际敏感性有关的生物学基础，对该领域问题的探讨目前尚处于起步阶段；就社会因素来说，比如对特定群体中权力与人际敏感性关系的研究还很少，对文化背景因素的关注也较少，这些都可能影响个体的权力进而影响其认知、情绪和动机，造成权力和人际敏感性关系的争议。所以未来的研究需要在这些因素上进行整合，并在整合的基础上寻求更多角度和普遍性的实证证据，从而解决权力和人际敏感性的理论争议问题，因此，具体研究可以从以下一些方面入手：

以个人因素为例，权力和人际敏感性的生理机制可能是未来研究的重点，也可能是解决二者理论争议的重要方向。对于权力的生理机制这一层面，现有研究已经发现不同的权力水平的确与不同的神经激活模式相联系。比如启动了高权力的个体其左侧前额叶表现出更高水平的激活(Boksem et al., 2012)，而左侧前额叶是参与权力−社会性动机加工的重要区域(Quirin et al., 2013)，这一社会性动机可能对个体的社会认知过程产生重要影响。关于权力和人际敏感性关系的生理基础，Paulmann 和 Uskul (2017)的研究可以为我们提供初步的思路，该研究使用事件相关电位技术，实现了一般的行为实验无法达成的目标。该技术可以考察情绪韵律加工更加精细的阶段，如感知阶段(可以通过 ERP 的早期成分反映)和意义加工阶段(可以通过 ERP 的晚期成分反映)，这正是权力影响情绪认知的有效证据。考虑到权力和人际敏感性关系的研究存在争议结论，如果从更加精细的情绪认知加工进程出发，或许能对存在争议的理论进行调整，比如在感知和意义加工层面的解释，这样有助于我们考察情绪认知的神经基础，将权力对人际敏感性的影响整合到认知视角上来。此外，动机视角也是解释权力和人际敏感性理论生理基础的有效途径，Quirin 等(2013)发现权力动机与左侧前额叶激活相关，而归属动机与右壳核/苍白球的激活有关，证实权力动机和归属动机确有不同的神经机制，如果从动机的角度出发，或许也可以为争议的解决提供一定的思路：高权力激活行为趋近系统，而这种趋近行为是高权力者想对他人施加权力的动机引发的趋近，还是想更多地了解他人的归属动机引发的趋近？显然，后者会表现出更主动地认知加工行为，体现更强的人际敏感性，如果通过脑成像技术获取高权力者人际互动(人际敏感性任务)时的大脑图像，从

而确定其激活的区域, 这一问题或许就能得到解答。

考虑到社会因素对个体认知、情绪以及动机的影响, 其通过权力而影响个体的人际敏感性也是未来研究的重要方向, 这些社会因素主要包括特定群体内的权力关系以及个体的社会文化背景。

对特定群体内权力和人际敏感性关系的探讨, 我们可以借鉴 Gordon 和 Chen (2013)的研究。考虑到在日常生活中, 社会互动更多发生在具有特定关系的人们之间, 对他们的权力和人际敏感性关系的研究对我们有重要的意义。对于特定关系群体内的权力特征, Laurin 等(2016)的观点也给我们一定的启示: 在亲密关系中, 高权力者的目标可以得到有效地促进, 但低权力者的目标并未削弱, 只是将自己的目标追求优先服务于高权力的一方。特定关系中的低权力者会比高权力者更难维护这种关系, 因此为了维护关系, 他们投入的精力也会更多。而且, 在这种特定的关系属性的作用下, 高低权力者维持关系的动机也可能不同, 进而影响其对他人的认知结果。当然上述观点可能只反映了一种情况, 但提示我们如果特定关系中的权力和人际敏感性也存在争议, 那么这一特定关系造成的社会认知方式、动机的改变都可能是形成争议的原因。特定群体内部形成了不同的权力等级, 而这些群体本身就存在特殊的人际关系属性。这些特殊的权力和人际关系的作用模式很可能对个体的认知、情绪以及动机等基本的心理特征产生影响, 进而影响个体人际敏感性, 而这方面的研究目前还很少。因此, 以社会认知为基础, 同时综合考虑上述社会因素对个体认知、动机和情绪的影响, 对特定群体内权力和人际敏感性的关系进行探究, 是未来研究解决争议的重要途径之一。

文化背景也是影响研究权力和人际敏感性关系的重要社会因素, 虽然目前关注较少, 但其可能在权力对人际敏感性的影响过程中起中介或者调节作用。一般情况下, 文化背景作为一种普遍性因素, 通过影响个体的认知、情绪和动机, 进而影响个体的权力和人际敏感性的关系。Magee 和 Smith (2013)从权力的社会距离理论出发, 认为社会文化因素调节了高低权力者不同的社会距离感, 他们认为相比于美国社会, 在诸如东亚这样的集体主义文化氛围下, 个体更愿意为他人提供帮助, 权力被视为一种他人取向的关系, 可能这种趋近他人的动机, 使集体主义文化背景下的个体更愿意去了解他人。结合他人取向的高权力者人际敏感性更强的观点, 我们有理由推测, 在集体主义文化下, 高权力者具有更强的人际敏感性。另一方面, 文化对个体信息加工的影响也早已被学界证实, 不管是自动的、全局的信息加工方式, 还是受控制的、局部的信息加工方式, 都受到文化因素的显著影响。可见, 如果考虑文化与权力的相互作用, 不同文化背景下个体的认知方式可能会有很大的不同, 也会对人际敏感性产生重要的影响, 这是未来的研究需要考虑的地方。此外, 情绪体验, 也是受到文化显著影响的个体心理特征。前文提到高权力者可能体验到更多的积极情绪, 而这些积极的情绪体验会使他们具有更强的动机去了解他人, 促进对他人的认知, 这一点也很可能受到文化背景的影响, 比如集体主义文化和个人主义文化背景下的个体在特定情境下的情绪体验有何不同, 这一点如何与权力相互作用进而影响个体的认知、动机, 进而影响人际敏感性, 也是需要进一步探讨的问题。

最后, 虽然上文分开论述了个人和社会因素对权力和人际敏感性关系的影响, 但不可否认的是, 在真实情境中, 个人与社会因素总是相互作用, 从而对个体的心理和行为产生影响。比如个体的认知方式、情绪体验以及上文提到的自我−他人聚焦、亲社会倾向等, 既受到个体因素的影响, 也含有深刻的文化因素烙印。所以对于权力和人际敏感性关系的研究, 需要考虑个人和社会因素, 并在此基础上基于权力对个体的情绪、认知和动机的作用机制, 以整合的视角, 在更具说服力和更普遍的实证证据的支持下, 建立从根本上解决理论间争议的理论, 从而推动这一研究领域的进一步发展。

参考文献

Anderson, C., & Berdahl, J. L. (2002). The experience of power: Examining the effects of power on approach and inhibition tendencies. *Journal of Personality & Social Psychology, 83*(6), 1362–1377.

Boksem, M. A., Smolders, R., & De Cremer, D. (2012). Social power and approach-related neural activity. *Social Cognitive and Affective Neuroscience, 7*(5), 516–520.

Chepenik, L. G., Cornew, L. A., & Farah, M. J. (2007). The influence of sad mood on cognition. *Emotion, 7*(4), 802–

811.

Côté, S., Kraus, M. W., Cheng, B. H., Oveis, C., van der Löwe, I., Lian, H. ... Keltner, D.. (2011). Social power facilitates the effect of prosocial orientation on empathic accuracy. *Journal of Personality and Social Psychology, 101*(2), 217–232.

Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist, 48*(6), 621.

Fredrickson, B. L. (1998). What good are positive emotions? *Review of General Psychology, 2*(3), 300–319.

Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., & Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science, 17*(12), 1068–1074.

Gonzaga, G. C., Keltner, D., & Ward, D. (2008). Power in mixed-sex stranger interactions. *Cognition & Emotion, 22*, 1555–1568.

Gordon, A. M., & Chen, S. (2013). Does power help or hurt? The moderating role of self–other focus on power and perspective-taking in romantic relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin, 39*(8), 1097–1110.

Gruenfeld, D. H, Inesi, M. E., Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Power and the objectification of social targets. *Journal of Personality and Social Psychology, 95*(1), 111–127.

Guinote, A. (2007a). Behaviour variability and the situated focus theory of power. *European Review of Social Psychology, 18*(1), 256–295.

Guinote, A. (2007b). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*(5), 685–697.

Guinote, A. (2017). How Power Affects People: Activating, Wanting, and Goal Seeking. *Annual Review of Psychology, 68*(1), 353–381.

Hall, J. A., Murphy, N. A., Mast, & M. S. (2006). Recall of nonverbal cues: Exploring a new definition of interpersonal sensitivity. *Journal of Nonverbal Behavior, 30*(4), 141– 155.

Hildreth, J. A. D., & Anderson, C. (2016). Failure at the top: How power undermines collaborative performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 110*(2), 261–286.

Isen, A. M. (1987). Positive affect, cognitive processes, and social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology, 20,* 203–253.

Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review, 110*(2), 265–284.

Kossowska, M., Guinote, A., & Strojny, P. (2016). Power boosts reliance on preferred processing styles. *Motivation and Emotion, 40*(4), 556–565.

Laurin, K., Fitzsimons, G. M., Finkel, E. J., Carswell, K. L., vanDellen, M. R., Hofmann, W., & Brown, P. C. (2016). Power and the pursuit of a partner's goals. *Journal of Personality and Social Psychology, 110*(6), 840–868.

Leach, S., & Weick, M. (2018). From grumpy to cheerful (and back): How power impacts mood in and across different contexts. *Journal of Experimental Social Psychology, 79*, 107–114.

Li, X., Liu, P., Xiao, C., Wang, X., & Li, A. (2020). How does power in organizations promote prosocial behavior? The mediating role of sense of responsibility. *Advances in Psychological Science, 28*(9), 1586–1598.

Ma, X., Wu, K., & Zhang, E. (2019). The role of social power in neural responses to others' pain. *Frontiers in Psychology, 2320.*

Magee, J. C., & Smith, P. K. (2013). The social distance theory of power. *Personality and Social Psychology Review, 17*(2), 158–186.

Overbeck, J. R., & Park, B. (2001). When power does not corrupt: Superior individuation processes among powerful perceivers. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*(4), 549–565.

Paulmann, S., & Uskul, A. K. (2017). Early and late brain signatures of emotional prosody among individuals with high versus low power. *Psychophysiology, 54*(4), 555–565.

Pril, D. M. A. (2017). *Toward a better understanding of the interpersonal effects of power: Power decreases interpersonal sensitivity, but not toward people within the power relationship* (Unpublished doctoral dissertation). Köln, Universität zu Köln.

Quirin, M., Meyer, F., Heise, N., Kuhl, J., Küstermann, E., Strüber, D., & Cacioppo, J. T. (2013). Neural correlates of social motivation: An fMRI study on power versus affiliation. *International Journal of Psychophysiology, 88*(3), 289–295.

Schmid Mast, M., Jonas, K., & Hall, J. A. (2009). Give a person power and he or she will show interpersonal sensitivity: The phenomenon and its why and when. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*(5), 835–850.

Scholl, A., & Sassenberg, K. (2022). Opening up new avenues for research on social power. *Journal of Applied Social Psychology, 52*(3), 133–136.

Scholl, A., Sassenberg, K., Scheepers, D., Ellemers, N., & de Wit, F. (2017). A matter of focus: Power-holders feel more responsible after adopting a cognitive other-focus, rather than a self-focus. *British Journal of Social Psychology, 56*(1), 89–102.

Smith, P. K., & Trope, Y. (2006). You focus on the forest when you're in charge of the trees: Power priming and abstract information processing. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*(4), 578–596.

Smith, P. K., Wigboldus, D. H. J., & Dijksterhuis, A. (2008). Abstract thinking increases one's sense of power. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(2), 378–385.

Sturm, R. E., & Antonakis, J. (2014). Interpersonal power. *Journal of Management, 41*(1), 136–163.

Tost, L. P., & Johnson, H. H. (2019). The prosocial side of power: How structural power over subordinates can promote social responsibility. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 152*, 25–46.

Trivers, R. L. (2017). The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology, 46*(1), 35–57.

Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review, 117*(2), 440–463.

Uskul, A. K., Paulmann, S., & Weick, M. (2016). Social power and recognition of emotional prosody: High power is associated with lower recognition accuracy than low power. *Emotion, 16*(1), 11.

van Kleef, G. A., & Lange, J. (2020). How hierarchy shapes our emotional lives: Effects of power and status on emotional experience, expression, and responsiveness. *Current Opinion in Psychology, 33*, 148–153.

van Kleef, G. A., Oveis, C., Löwe, I. V. D., Luokogan, A., Goetz, J., & Keltner, D. (2008). Power, distress, and compassion: Turning a blind eye to the suffering of others. *Psychological Science, 19*(12), 1315–1322.

The influence of power on interpersonal sensitivity

KOU Dongxiao, WANG Xiaoyu

(*School of Business, Shanghai University of Finance and Economics, Shanghai* 200433, *China*)

Abstract: As regards interpersonal relationship, it is inconclusive to determine whether an individual with high power or low power could better understand the feelings or thoughts of others. For a long time, research suggests that people with high (vs. low) power status exhibit lower interpersonal sensitivity. However, this viewpoint has been challenged by more recent findings that under some circumstances, an individual with high power tends to have stronger interpersonal sensitivity than those with low power. Although these two conflicting views are backed up by their empirical findings, there is still a dearth of theoretical analysis in this context. An integrative cognitive framework which also involves emotions and motivations, is used to unveil the mechanism of how power exerts an influence on interpersonal relationship. It is hoped that the findings will not only help explain the contradictory views but also lead to future research examining individual and social factors involved in this issue.

Key words: power, interpersonal sensitivity, emotion, motivation, cognition